

重庆秦安机电股份有限公司
关于收到上海证券交易所2019年年度报告的
信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重庆秦安机电股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年6月4日收到上海证券交易所《关于重庆秦安机电股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0667号）（以下简称“《问询函》”），现对问询函中涉及的有关问题回复如下：

一、关于公司经营

1. 公司于2017年5月上市。年报显示，公司2019年实现营业收入5.96亿元，同比下降11.91%，较2017年下降51.30%；毛利率3.02%，同比减少1.22个百分点，较2017年减少22.47个百分点。主要产品中，变速箱体和气缸盖营业收入分别同比下降67.89%、34.75%；气缸体毛利率由2017年的31.30%下降至2.86%。报告期内，公司前五名客户销售额占年度销售额比重达92.10%。

请公司：（1）结合所处行业发展情况、公司自身经营特点、主要客户及经营情况、成本构成，分产品说明公司营业收入及毛利率大幅下滑的原因；（2）对比同行业可比公司经营业绩及毛利率等情况，分析公司主要产品的竞争力水平，说明公司业绩表现与行业趋势是否一致；（3）补充披露营业收入前五名客户名称、对应营业收入及占比情况，说明是否存在单一客户依赖的情形及拟采取的应对措施，并充分提示风险。

回复：（1）结合所处行业发展情况、公司自身经营特点、主要客户及经营情况、成本构成，分产品说明公司营业收入及毛利率大幅下滑的原因

自1990年来，中国汽车年度销量在2018年首次出现负增长情况，2019年

持续下滑。2019 年，中国汽车产销分别完成 2,572.1 万辆和 2,576.9 万辆，同比分别下降 7.5%和 8.2%，公司业绩也出现同向下滑。

① 公司营业收入大幅下滑的原因：

公司 2019 年分产品营业收入增减变动表如下：

分类	营业收入（元）			营业收入增减（%）	
	2019 年	2018 年	2017 年	2019-2018 年	2019-2017 年
缸盖	167,020,543.34	255,978,633.64	558,974,032.64	-34.75	-70.12
缸体	291,720,458.23	174,360,693.48	294,919,150.67	67.31	-1.08
曲轴	75,587,076.79	73,126,672.51	162,948,841.97	3.36	-53.61
变速器箱体等其他	53,689,513.67	167,218,972.50	189,850,030.54	-67.89	-71.72
其他业务收入	7,672,814.13	5,567,157.58	16,381,348.23	37.82	-53.16
合计	595,690,406.16	676,252,129.71	1,223,073,404.05	-11.91	-51.30

公司营业收入大幅下滑，主要是受第一大客户长安福特汽车有限公司（以下简称长安福特）整车市场销量大幅减少影响，加之作为单一客户，其销售份额占公司总销售额比重较大，其下降的幅度直接影响公司整体降幅。长安福特销量 2019 年较 2018 年、2017 年同期分别下降 51.30%和 77.78%，与公司对长安福特的销售降幅基本一致，但该降幅远大于同行业下降幅度均值。具体见下表：

客户名称	长安福特汽车有限公司			增减（%）	
	2019 年	2018 年	2017 年	2019-2018 年	2019-2017 年
公司营业收入（元）	266,889,638.19	469,457,034.29	923,472,355.39	-43.15	-71.10
长安福特销量（辆）	183,987	377,763	827,970	-51.30	-77.78

备注：长安福特销量数据来源于巨潮网。

2019 年为降低对第一大客户占比过于集中的风险，公司争取了第二大客户长安汽车更多的缸体、曲轴类产品订单，扩大了对长安汽车的销售额。公司对长安汽车的销售占比同比提升了 21.55%，营业收入同比上升 329.28%，故缸体、曲轴类产品营业收入呈现上升趋势。

② 公司毛利率大幅下滑的原因：

公司 2019 年毛利率 3.02%，同比减少 1.22 个百分点，较 2017 年减少 22.47 个百分点。主要产品中，气缸体毛利率由 2017 年的 31.30% 下降至 2.86%，下降幅度较大，但较 2018 年同期降幅收窄，且曲轴止跌回升。具体见下表：

分产品	毛利率（%）			毛利率增减（%）	
	2019 年	2018 年	2017 年	2019-2018 年	2019-2017 年
缸盖	8.08	13.44	30.85	-5.36	-22.77
缸体	2.86	3.63	31.3	-0.77	-28.44
曲轴	4.53	3.01	29.87	1.52	-25.34
变速器箱体等其他	-13.96	-8.69	-3.09	-5.27	-10.87
合计	3.02	4.24	25.49	-1.22	-22.47

由于受客户长安福特整车市场销量大幅减少的影响，公司 2019 年相对 2018 年及 2017 年同期产量分别下降 19.97% 和 59.22%，折旧摊销、车间管理部门工资及费用、其他制造费用等固定成本，分摊至单位产品的固定成本上升，从而导致整体毛利率大幅下降。缸体类产品 2019 年收入同比大幅增加，但受行业下行影响，销售单价同比下降。同时公司新增部分产能转固，导致缸体系列产品虽销量增加，但产量仍未达到设计产能，因而单位固定成本较高。综合以上因素缸体毛利率同比略有降低。

（2）对比同行业可比公司经营业绩及毛利率等情况，分析公司主要产品的竞争力水平，说明公司业绩表现与行业趋势是否一致

汽车零部件行业产品种类众多，归属于发动机系统的零部件与汽车传动系统、底盘系统、行驶系统、制动系统、车身件及电子系统等零部件产品工作状况、产品生命周期、销售模式等存在差异，目前上市公司中没有与公司业务（同时生产缸体、缸盖、曲轴等汽车发动机核心零部件“5C”件中的“3C”件）完全类似的可比公司，因此公司在选取同行业上市公司进行对比分析时，主要选取同为汽车发动机零部件的公司，具体情况见下表：

同行业可比公司 2019 年经营业绩及毛利率情况表

单位：万元

项目			营业收入		营业成本		销售毛利率（%）		扣除非经常性损益后的净利润	
序号	证券代码	证券名称	2019 年	本年比上年增减	2019 年	本年比上年增减	2019 年	本年比上年增减	2019 年	本年比上年增减
1	002101.SZ	广东鸿图	590,632	-2.54%	440,613	-2.65%	25.40%	0.09%	711	-97.69%
2	002283.SZ	天润曲轴	360,256	5.79%	265,770	5.08%	26.23%	0.50%	34,206	9.99%
3	002448.SZ	中原内配	149,019	-6.66%	101,071	5.43%	32.18%	-7.78%	9,159	-62.77%
4	002715.SZ	登云股份	33,570	-5.30%	25,413	-3.26%	24.30%	-1.59%	-197	-127.22%
5	600960.SH	渤海活塞	491,764	26.81%	427,281	28.93%	13.11%	-1.43%	4,173	-66.50%
平均数				3.62%		6.71%	24.24%	-2.04%		-68.83%
中位数				-2.54%		5.08%	25.40%	-1.43%		-66.50%
本公司			59,569	-11.91%	57,420	-11.14%	3.61%	-0.83%	-11,470	-65.96%

从上表可以看出：公司毛利率低于行业水平，主要是因为公司客户相对集中，单一客户依赖较大，主要客户销量大幅下降，导致公司生产量减少，单位固定成本上升所致。与同行业可比公司经营业绩相比，扣除非经常性损益后的净利润指标受整体汽车市场影响多大幅下滑，公司下滑幅度接近中位数。

公司主要产品的竞争力水平：公司毛利率低主要系整体汽车市场呈下滑趋势，主要客户销量大幅下降，产品需求未达预期，公司产能有较大储备，产能利用率低，摊销费用高所致，与主要产品竞争力水平无直接关系。随着客户需求量增加以及新客户新项目量产，产能将得到释放，从而降低单位固定成本，毛利率较低的状况将得到改善。

（3）补充披露营业收入前五名客户名称、对应营业收入及占比情况，说明是否存在单一客户依赖的情形及拟采取的应对措施，并充分提示风险

公司营业收入前五名客户名称、对应营业收入及占比情况如下：

客户名称	2019 年		2018 年	
	营业收入（元）	占比（%）	营业收入（元）	占比（%）
长安福特汽车有限公司	266,889,638.19	44.8	469,457,034.29	69.42
重庆长安汽车股份有限公司	161,518,564.31	27.11	37,625,103.60	5.56
江铃汽车股份有限公司	42,360,030.89	7.11	73,409,713.45	10.86
哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司	40,996,409.50	6.88	8,034,347.40	1.19
柳州五菱柳机动力有限公司	36,876,932.50	6.19	16,940,098.36	2.5
合计	548,641,575.39	92.1	605,466,297.10	89.53

转下表：

客户名称	2017 年		营业收入增减幅度（%）	
	营业收入（元）	占比（%）	2019-2018 年	2019-2017 年
长安福特汽车有限公司	923,472,355.39	75.5	-43.15	-71.1
重庆长安汽车股份有限公司	10,774,721.94	0.88	329.28	1,399.05
江铃汽车股份有限公司	112,461,769.14	9.2	-42.3	-62.33
哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司	32,577,011.59	2.66	410.26	25.84
柳州五菱柳机动力有限公司	69,924,849.19	5.72	117.69	-47.26
合计	1,149,210,707.25	93.96	-9.39	-52.26

公司来自于核心客户的销售额占营业收入的比例较高。2017 年-2019 年，公司对客户长安福特的营业收入分别为 92,347.24 万元、46,945.70 万元及 26,688.96 万元，占当期营业收入总额的比例分别为 75.50%、69.42%及 44.80%。2019 年前五大客户营业收入合计占比高达 92.10%，公司存在客户相对集中的风险。特别是公司核心客户长安福特由于市场销售下滑幅度巨大，订单大幅减少，其经营状况出现重大不利变化，导致公司出现亏损状态。为解决客户相对集中的问题，近几年来公司主要采取了以下措施：

1. 深耕现有客户，扩大市场份额。继续巩固和发展与主要客户的业务关系，积极切入升级换代产品开发，获得了新的项目机会。如公司第二大客户长安汽车 2019 年销售占比同比增加。

2. 积极拓展市场空间，优化客户结构。进一步改善公司主要客户集中的情况，减轻对主要客户的依赖程度，降低市场风险。通过近三年的客户拓展，公司获得了新客户一汽轿车、吉利汽车、北汽福田、全柴动力、华创新能源、广汽的项目机会。但因公司产品开发周期较长（一般为 3-4 年），目前一汽轿车、吉利汽车部分产品已逐渐开始量产，但仍处于爬坡阶段，其他新客户项目订单尚未实现量产收入，随着后续新客户产品量产交付将改善公司大客户依赖的情况。

通过以上措施，长安福特营业收入占比由 2017 年的 75.5%下降至 2019 年的 44.8%。但仍存在前五大客户相对集中的风险，尤其是长安福特和长安汽车占比较大的风险。如未来公司前五大客户发生大范围的订单转移或其经营状况发生重大不利变化，会直接影响到公司生产经营，从而给公司持续盈利能力造成不利影响，若发生上述情形，公司业绩存在下滑的风险。

2. 年报显示, 公司报告期末应收账款账面价值 1.40 亿元, 同比增长 48.83%, 其中账龄 3 个月以内的应收账款账面价值达 1.39 亿元; 应收票据账面价值 8015.98 万元, 同比增长 140.61%。2019 年四季度, 公司实现营业收入 1.88 亿元, 占全年营业收入比重为各季度最大, 达 31.57%, 而 2018 年公司第四季度营业收入占当年营业收入比重为各季度最低, 仅为 20.70%。

请公司: (1) 结合下游客户情况、信用及结算政策变化情况, 说明报告期末应收款项增幅较大的原因, 是否存在放宽信用政策促进销售的情形, 说明对现金流产生的影响及相关应对措施; (2) 结合下游客户需求、订单交付情况、收入确认时点, 分析说明第四季度营业收入占全年收入比重大幅提高的原因及合理性, 对收入确认的截止认定是否审慎、恰当。请年审会计师发表意见。

回复: (1) 结合下游客户情况、信用及结算政策变化情况, 说明报告期末应收款项增幅较大的原因, 是否存在放宽信用政策促进销售的情形, 说明对现金流产生的影响及相关应对措施

公司下游客户信用及结算政策未发生变化, 报告期末应收款项增幅较大, 但账龄大多为 3 个月以内。应收账款增多的原因主要为: 因客户需求增加, 2019 年第四季度销售额较 2018 年同期增加, 根据客户信用及结算政策 (大部分账期 60 天), 该期间的 11 月、12 月销售额未达到收款时点, 因此仍在应收账款余额中。公司已于 2020 年 1-2 月收回应收账款 1.4 亿元, 其中, 银行存款 0.87 亿元, 银行承兑汇票 0.53 亿元。公司不存在放宽信用政策促进销售的情形。

2019 年公司票据结算客户 (含第二大客户长安汽车) 即以应收票据兑付应收账款的销售额增加, 现金结算客户销售额减少。公司应收账款收取的票据增加, 现金减少, 导致经营活动产生的现金流量净额比上年下降 76.30%。目前公司流动资金较为充裕, 如现金流出现不利变化, 公司可采取及时将票据贴现的措施。

(2) 结合下游客户需求、订单交付情况、收入确认时点, 分析说明第四季度营业收入占全年收入比重大幅提高的原因及合理性, 对收入确认的截止认定是否审慎、恰当

2019 年第四季度营业收入占全年收入比重大幅提高, 主要是 2019 年四季度汽车行业及公司部分主要客户产销量有所恢复, 对公司产品需求增加, 公司订单

交付量相应增加。公司按照客户订单，将产品发送到客户或第三方仓库，客户根据生产情况领用公司产品，公司则根据客户领用情况开票确认收入。因此公司销量和下游客户产量的增加趋势一致。公司销售确认时点未发生改变，仍严格按照收入确认原则开票确认收入，不存在提前确认收入的情形。另外，2019 年公司全年营业收入降低，从而加大了四季度营业收入占比的增加幅度，因此，公司第四季度营业收入占全年收入比重大幅提高。

具体见下表：

项目	2019 年	2018 年	增减额	增减幅
全年营业收入（万元）	59,569.04	67,625.21	-8,056.17	-11.91%
第四季度营业收入(万元)	18,806.55	14,000.85	4,805.70	34.32%
占比（%）	31.57%	20.70%	-	10.87%
长安福特、长安汽车第四季度合计产量（辆）	258,567	200,747	57,820	28.80%

备注：长安福特、长安汽车产量数据来源于巨潮网。

会计师意见：1. 公司报告期期末应收款项增幅较大与公司实际经营情况相符，不存在放宽信用政策促进销售的情形，结合 2020 年第一季度的回款情况，未对公司经营现金流产生实质影响。

2. 公司报告期第四季度营业收入占全年收入比重大幅提高的原因合理，对收入确认的截止认定符合会计准则的相关要求。

3. 年报显示，报告期内公司主要工厂产能利用率均在 50%以下，其中有色车间、压铸车间、机加一车间产能利用率较上年分别下滑 13.23%、25.95%、5.3%。报告期末固定资产账面价值 9.23 亿元，同比增加 6.97%。其中，部分机器设备转固金额主要系本期新增投入金额所致，总体看，机器设备转固金额达 2.87 亿元，计提减值损失 1044.52 万元，同比增加 291.19%。

请公司：（1）补充披露报告期内机器设备减值对应的生产线、产品类型，并说明减值金额大幅增加的原因；（2）结合行业趋势、具体机器设备情况、下游客户需求、实际产能利用情况、在手订单、未来经营计划等，说明在主要工厂产能利用率不足且有所下滑、机器设备减值金额大幅增加的情况下，对于部分机器设备，公司本期仍大幅推进相关建设，报告期内大额转固的原因及合理性；（3）结合上述情况及近年公司实际经营情况，说明固定资产是否存在进一

步减值风险并予以充分提示。请年审会计师发表意见。

回复：（1）补充披露报告期内机器设备减值对应的生产线、产品类型，并说明减值金额大幅增加的原因

公司 2018 年计提长期资产减值准备 736.44 万元（含固定资产 267.01 万元，在建工程 469.43 万元），2019 年计提长期资产减值准备 1044.52 万元（为固定资产减值），2019 年较 2018 年减值增加 41.83%。2019 年在建工程基本转为固定资产，故 2019 年末长期资产减值准备均为固定资产减值。

2019 年末，公司根据客户需求以及 2019 年下半年起逐渐开始执行国六排放标准，本着谨慎性原则，机加部分共计提 455.77 万元减值准备。其中，机加一车间 403.28 万元，机加二车间 52.49 万元。本次计提减值准备的设备是使用年限较长（平均使用年限超过 8 年）的闲置设备，并且为非国六标准产品之专用设备，后期利用可能性较小。铸造部分也因国六标准的实施，共计提 588.75 万元减值准备，其中有色低压铸造线 321.08 万元，2800T/3050T 压铸机 267.67 万元。公司按客户订单及未来生产经营计划对固定资产及在建工程进行减值测试，目前有色低压铸造线和 2800T/3050T 压铸机所确定的生产产品量较小，不足以覆盖整个折旧期间的成本，因而减值金额有所增加。

（2）结合行业趋势、具体机器设备情况、下游客户需求、实际产能利用情况、在手订单、未来经营计划等，说明在主要工厂产能利用率不足且有所下滑、机器设备减值金额大幅增加的情况下，对于部分机器设备，公司本期仍大幅推进相关建设，报告期内大额转固的原因及合理性

公司生产线的建设原则是按照新产品开发和客户项目的进度和时间节点来投资和实施。公司的主要产品缸体、缸盖、曲轴是汽车发动机的重要部件，技术复杂、精度要求高，开发周期较长（一般为 3-4 年）。2019 年公司转固金额 2.87 亿元，公司推进建设和转固的设备主要是以前年度公司按客户新项目（均符合国六排放标准）的要求投资建设，在达到预计可使用状态时对在建工程进行了转固处理，如：一汽轿车新项目 4GC 曲轴于 2018 年 6 月开始改造，2019 年 12 月量产；长安福特新项目 Dragon GTDI 缸盖于 2016 年 1 月开始投入，2019 年 6 月量产。公司在近两年销量降幅较大，产量同向下滑的情况下，未投资大额设备。由

于受主要客户近两年市场销售大幅下滑的影响，公司推进建设的生产线虽然陆续建成，但项目的产量不及预期或者项目时间有所推迟，客观上造成了在公司产能利用率不足且有所下滑的情况下仍然在推进相关生产线的建设。

2019 年在建产能投资金额 2,969.43 万元，系由于客户长安福特、吉利汽车，新客户一汽轿车、福田汽车等未取消项目订单，公司仍按客户的要求完成机加一、机加二相关缸体、缸盖、变速器箱体生产线的建设，如：长安福特新项目 HF45 变速器箱体、壳体于 2017 年 2 月开始投入，预计 2020 年 12 月量产。在客户新项目适时推出，市场销售回升的情况下，公司已建成的生产线将会得到充分利用，提升产能利用率，为公司增加效益。

(3) 结合上述情况及近年公司实际经营情况，说明固定资产是否存在进一步减值风险并予以充分提示

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》及相关会计政策规定，在报告期期末，公司按客户订单及未来生产经营计划对存在减值迹象的固定资产及在建工程进行减值测试。由于公司生产线的建设均按照客户的项目进行，部分减值的固定资产主要是一些使用时间较长，未来可利用程度较低的未成线闲置设备和极少当前产量不足的生产线设备。公司主要生产线，均有其对应的产品生产，预计未来公司销售及产能利用率都将有所修复。但若行业及公司主要客户发生重大不利变化的情况下，公司固定资产存在进一步减值风险。

会计师意见：1. 公司报告期减值金额大幅增加主要系报告期内相关产品市场持续低迷及国家排放标准调整导致，符合公司的实际情况，公司已按照会计准则的相关规定计提减值准备；

2. 公司报告期内仍在推进的机器设备建设受新产品开发和客户项目进度的影响，推进原因合理；主要转固设备系前期投资建设在报告期内达到预定可使用状态，转固理由充分；

3. 公司报告期固定资产减值测算已考虑 2019 年期末的经营状况和未来对市场的判断，固定资产减值计提充分。

4. 根据相关公告，公司于 2018 年 7 月设立全资子公司重庆美沣秦安汽车驱

动系统有限公司从事新能源驱动系统相关产品研发，并于 2020 年 3 月 11 日取得相关土地使用权，用于新能源汽车驱动系统基地的建设。驱动系统中主要核心模块（电机、电控）的技术需要依靠国外供应商完成。请公司：补充说明新能源相关项目的进展情况，包括但不限于已投入金额、就驱动系统主要核心模块是否有选定供应商、主要参数设定及研发进展、潜在客户及在手订单情况等。

回复：2019 年，公司积极推进新能源驱动系统项目工作，研发工作有序开展并取得了阶段性成果：2019 年度已完成驱动系统中主要总成零件概念设计方案、驱动总成产品的集成设计方案和主要零部件设计方案；已确定主要技术参数并均符合国六排放标准。2020 年 3 月公司获得了西彭工业园区地块用于新能源驱动系统基地建设，此前已完成了试验室建设规划工作，完成基础建设设计方案和试验设备规划方案。截至 2020 年 3 月 31 日，公司新能源驱动系统项目目前投入资金 14,503.29 万元（主要为公司总部基地及新能源项目基地土地购入费用 11,929.11 万元）。公司有序开展供应链系统建设，驱动系统中主要核心模块供应商已选定并开始开展合作。在市场开发方面，公司积极与客户对接相关新能源板块项目，和相关客户签订了保密协议，同步开展研发工作。因公司新能源驱动系统项目仍处于研发阶段，能否成功存在不确定性，目前无在手订单。

二、关于公司财务信息

5. 年报显示，2019 年末公司存货账面价值 1.93 亿元，同比减少 37.43%，报告期内计提存货跌价损失 1664.83 万元，同比增加 60.99%，其中周转材料期初未有减值，本期计提减值 1129.86 万元，减值准备占其账面余额比重 15.37%。

请公司：（1）补充披露报告期内各季度末存货金额，并结合营业收入变动情况，说明存货金额大幅下降的原因及合理性；（2）补充披露周转材料减值计提所对应的主要产品类型，并结合行业趋势、下游客户需求情况变化，说明周转材料期初金额未有减值，本期大额计提减值的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：（1）补充披露报告期内各季度末存货金额，并结合营业收入变动情况，说明存货金额大幅下降的原因及合理性

报告期内各季度末存货账面价值：

项目	2019 年 1 季度	2019 年 2 季度	2019 年 3 季度	2019 年 4 季度
原材料	43,655,349.37	28,718,119.22	38,999,438.65	33,501,037.85
在产品	21,426,709.45	15,989,902.26	16,220,094.52	15,578,688.47
库存商品	119,234,252.61	140,745,427.86	77,168,670.97	82,000,650.99
周转材料	107,848,405.19	91,415,198.95	84,076,150.30	62,212,573.53
委托加工物资	-	280,003.35	1,407,925.67	43,521.29
合计	292,164,716.62	277,148,651.64	217,872,280.10	193,336,472.13

2019 年年末存货账面价值 19,333.65 万元，较期初存货账面价值 30,897.45 万元下降了 37.43%；公司 2019 年实现营业收入 59,569.04 万元，同比下降 11.91%。2019 年汽车行业处于向下调整阶段，公司实行以销定产模式，减少生产投入、压缩原辅料库存规模、降低产成品备货库存，导致存货同比减少。其中，2019 年 3 季度、4 季度因销量回升，消耗了部分前期库存，同时公司也采取缩短存货库存周期的措施，所以仍呈下降趋势。

(2) 周转材料减值计提所对应的主要产品类型及计提减值的原因：

2019 年末，公司根据客户订单需求变化情况，结合生产成本水平等因素，以及国家排放标准从 2019 年下半年起逐渐开始执行国六标准，本着谨慎性原则，按照《企业会计准则第 8 号-资产减值》及相关会计政策规定，对不能满足新标准要求，且市场无需求的产品，对其专用的模具、夹具和刀具进行了减值测试，计提了减值 1,129.86 万元。其中模具 771.71 万元，夹具 81.01 万元和专用刀具 277.14 万元。因该部分存货分类为周转材料，故本期列报了周转材料计提减值的情况。

会计师意见：1. 存货金额大幅下降与本年销量的波动密切相关，符合公司的实际情况；

2. 周转材料期末大额计提减值的主要原因系受新出台的国家排放标准变化及部分产品需求市场变化影响，减值准备计提符合公司的实际情况及会计准则的相关要求。

6. 年报显示，2019 年末公司预付款项账面金额 847.30 万元，同比增加 56.45%。请公司：（1）补充列示前五名预付账款对应的用途、账龄、是否存在关联关系；（2）结合上述情况及公司经营情况、供应商结构及与其议价能力变化，说明预付账款金额增幅较大的原因。

回复：（1）补充列示前五名预付账款对应的用途、账龄、是否存在关联关系

2019 年末预付账款期末余额前五名：

单位名称	账面余额(元)	占预付款项余额的比例(%)	账龄	是否存在关联关系	用途
北方联合铝业（深圳）有限公司	3,537,990.79	41.7	3 个月以内	否	预付铝锭材料款，铝锭是先付款后到货的形式
重庆渝隆资产经营（集团）有限公司	2,227,212.93	26.25	3 个月以内	否	预付二郎厂房及土地使用权租金
重庆市荣昌区西部天然气有限责任公司	739,416.47	8.72	3 个月以内	否	预付天然气费，先预付款，次月初开票报销
重庆烁鑫工业炉制造有限公司	365,700.00	4.31	2 年以内	否	4#熔炼炉修理预付款
重庆市施密特工贸有限公司	306,000.00	3.61	3 年以内	否	14#压铸机零件预付款
合 计	7,176,320.19	84.59	-	-	-

（2）结合上述情况及公司经营情况、供应商结构及与其议价能力变化，说明预付账款金额增幅较大的原因

预付账款 2019 年及 2018 年账面金额分别为 847.30 万元，541.57 万元，增长额 305.73 万元。对比增减变动明细主要为以下供应商：

单位：元

供应商名称	2019 年	2018 年	增长额	用途
北方联合铝业（深圳）有限公司	3,537,990.79	95,987.45	3,442,003.34	预付铝锭款
重庆渝隆资产经营（集团）有限公司	2,227,212.93	-	2,227,212.93	预付二郎厂房及土地使用权租金
重庆市荣昌区西部天然气有限责任公司	739,416.47	1,908,954.82	-1,169,538.35	预付天然气费
重庆烁鑫工业炉制造有限公司	365,700.00	362,350.00	3,350.00	预付修理款
重庆市施密特工贸有限公司	306,000.00	255,435.90	50,564.10	预付零件款
合计	7,176,320.19	2,622,728.17	4,553,592.02	

由上表可见：主要增长原因为北方联合铝业（深圳）有限公司（后文简称“北方铝业”）预付铝锭款、重庆渝隆资产经营（集团）有限公司（后文简称“渝隆公司”）预付二郎厂房及土地使用权租金增加。

北方铝业预付款增加，系公司根据铝供应商的报价，增加了对具有价格优势的北方铝业的采购量。另，电解铝生产销售企业均为国营强势垄断企业，公司议价能力低，必须先款后货，否则无法购入铝材。公司对北方铝业的预付款增减随公司经营所需原材料采购情况变动而变化。

渝隆公司预付二郎厂房及土地使用权租金增加，原因系 2019 年二郎厂房及土地使用权出售，新厂房在修建期间仍须租借原址生产办公。渝隆公司属国有企业，公司按合同约定预付了 2020 年 1-2 月租金，在预付账款中列报。

前述预付账款的增加，导致公司 2019 年预付账款同比增加。

7. 根据相关公告，公司于 2019 年 7 月 8 日授予激励对象 2742 万份股票期权，分三期行权，行权条件中业绩考核要求为 2020 年、2021 年、2022 年扣非后净利润分别不低于 0.8 亿元、1.3 亿元、2 亿元。自 2017 年上市以来，公司扣非后归母净利润便由盈转亏，2018、2019 年分别为-6911.36 万元，-11470.05 万元。报告期内相关股票期权尚处于等待期，公司确认 695.19 万元股份支付费用。请公司：补充说明 2019 年末对可行权权益工具数量最佳估计情况，包括但不限于计算过程、具体参数等，并结合行业趋势、实际经营情况、未来经营计划、相关规定等，说明报告期内确认相关股份支付费用的依据及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：（1）2019 年末对可行权权益工具数量最佳估计情况，包括但不限于计算过程、具体参数等

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的有关规定，公司将在等待期的每个资产负债表日，根据最新取得的可行权人数变动、业绩指标完成情况等后续信息，修正预计可行权的股票期权数量，并按照股票期权授权日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

截至 2019 年 12 月 31 日，因 5 名激励对象离职，修正后可行权数量为 2,685

万份；因 2019 年度尚未纳入业绩目标考核年度，因此公司根据 2020-2022 年的三年经营预测，预计在外部市场不发生重大变动的前提下三年业绩目标均可达成，期末可行权股票期权数量不予修正；因 2019 年度尚未纳入个人绩效考评年度，因此公司根据激励对象历年的工作表现，预估激励对象依据其每期考评结果可全部行权当期激励权益。因此 2019 年末对股票期权可行权数量预测如下表所示：

行权期	预计行权期间	行权比例	可行权数量估计(万股)
第一个行权期	2021 年 1 月-12 月	1/3	895.00
第二个行权期	2022 年 1-12 月	1/3	895.00
第三个行权期	2023 年 1-12 月	1/3	895.00
合 计			2,685.00

(二) 报告期内确认相关股份支付费用的依据及合理性

行业趋势

据国家统计局统计,2020 年 1-4 月汽车制造业规上工业增加值同比下降 15%,其中 4 月汽车制造业规上工业增加值同比增长 5.8%。4 月份工业企业利润明显改善,汽车行业利润同比增长 29.5%,3 月份为下降 80.4%。随着疫情的结束,多地购车补贴、放宽限购等促消费政策落地,汽车产销形势回暖。

根据重庆长安汽车股份有限公司 2020 年 5 月份产、销快报数据显示,公司客户重庆长安、长安福特受疫情影响 1-5 月累计产销量较上年略有下滑,但 5 月份已出现较同期恢复性增长,而公司主要客户长安福特较去年同期销量累计有较大幅度的增长。

重庆长安、长安福特产量数据如下：

单位	产量(辆)					
	2020 年 5 月	2019 年 5 月	同比增幅	2020 年 1-5 月	2019 年 1-5 月	同比增幅
重庆长安	56,059	34,416	62.89%	221,984	272,405	-18.51%
长安福特	24,912	8,398	196.64%	54,932	57,133	-3.85%

重庆长安、长安福特销量数据如下：

单位	销量（辆）					
	2020年5月	2019年5月	同比增幅	2020年 1-5月	2019年 1-5月	同比增 幅
重庆长安	48,023	34,033	41.11%	217,307	255,304	-14.88%
长安福特	24,402	7,418	228.96%	75,323	59,015	27.63%

结合国内人均汽车保有量相对发达国家仍处于较低水平、中国经济保持长期向好趋势不变、汽车报废带来的新车购置需求保持良好增长趋势等背景，未来我国汽车产量仍有较大增长潜力，我国汽车零部件行业发展前景广阔。

综上分析，公司认为2019年确认相关股份支付费用是合理的。

会计师意见：公司报告期股份支付费用确认依据充分且合理，未发现股份支付费用的会计处理存在不符合《企业会计准则》相关规定的情形。

特此公告。

重庆秦安机电股份有限公司董事会

2020年6月19日